Comunicación no verbal ("El Lenguaje del Cuerpo")

(Autor: Allan Pease)

Índice

1. Introducción
2. La interpretación de la postura
3. La comunicación de los sentidos (el tacto)
4. Movimientos corporales
5. El conjunto de gestos
   5.1.Gestos al inicio de una conversación
   5.2.Ritmos corporales
6. Los territorios y las zonas
   6.1 El espacio personal
      6.1.1 Distancias zonales
      6.1.2 Los rituales del uso del espacio
      6.1.3 Zonas espaciales urbanas y rurales
7. Gestos con las manos
   7.1.La palma de la mano
   7.2.El apretón de manos
      7.2.1. Apretones de manos sumisos y dominantes
      7.2.2. Los estilos para estrechar la mano
   7.3. Manos con los dedos entrelazados
   7.4. Manos en ojiva
   7.5. Tomarse las manos, los brazos y las muñecas
   7.6. Los gestos con el pulgar
   7.7. Las manos en la cara
      7.7.1.El guardián de la boca
      7.7.2.Tocarse la nariz
      7.7.3.Frotarse el ojo
      7.7.4.Rascarse el cuello
      7.7.5.Los dedos en la boca
      7.7.6.El aburrimiento
      7.7.7.Los gestos de frotarse o palmarse la cabeza
8. Los brazos defienden
   8.1Los gestos con los brazos cruzados
      8.1.1.Gesto estándar de brazos cruzados
      8.1.2.Cruce de brazos reforzado
      8.1.3.El gesto de tomarse de los brazos
      8.1.4.Cruce parcial de brazos
      8.1.5.Cruce de brazos disimulado
9. Expresión facial
   9.1 Las señales de los ojos
      9.1.1 La mirada de negocios
      9.1.2 La mirada social
      9.1.3 La mirada íntima

9.1.4 Las miradas de reojo
10. Gestos con las piernas
10.1 Cruce de piernas
10.1.1 El cruce de piernas estándar
10.1.2 El cruce de piernas norteamericano en 4
10.2 Cruce de tobillos
10.3 Cruce de pies
11. Otros gestos
11.1 Las posiciones fundamentales de la cabeza
11.1.1 Las dos manos detrás de la cabeza
11.2. Gestos de agresión
12. Gestos de coquetería
12.1 Gestos masculinos de coquetería
12.2 Señales y gestos femeninos de coquetería
13. Cigarrillos y anteojos
13.1 Los gestos al fumar
13.2 Los gestos con los anteojos
14. Los indicadores
14.1 Los ángulos y triángulos
14.1.1 Posición cerrada
14.2 Las técnicas de inclusión y exclusión
14.3 Los indicadores en las personas sentadas
15. La posibilidad de fingir
16.Análisis del lenguaje gestual

1. Introducción

La lista de definiciones de “comunicación” es muy larga, prácticamente cada autor propone la suya. Podemos denominar comunicación al proceso por el cual, unos seres, unas personas asignan significados a unos hechos producidos y, entre ellos muy especialmente al comportamiento de los otros seres o personas.

La primera condición para que haya comunicación es la presencia de un emisor y un receptor.

"El estudio de los signos siempre ha estado relacionado con el concepto de comunicación.
Como es natural, la expresión corporal que abarca los movimientos del cuerpo y la postura, está relacionada con las características físicas de la persona.

Hay tres clases de movimientos observables: los faciales, los gesticulares y los de postura. Aunque podamos categorizar estos tipos de movimientos, la verdad es que están fuertemente entrelazados, y muy frecuentemente se hace difícil dar un significado a uno, prescindiendo de los otros.

En la comunicación verbal, siendo el lenguaje el factor más importante, reconocemos que producimos y recibimos una cantidad muy grande de mensajes que no vienen expresados en palabras. Estos mensajes son los que denominamos no verbales, y van desde el color de los ojos, largo del cabello, movimientos del cuerpo, postura, y hasta el tono de la voz, pasando por objetos, vestidos, distribución del espacio y el tiempo.

El estudio de estos sistemas de comunicación no empieza de manera rigurosa hasta bastante después de la Segunda Guerra Mundial. Esto no quiere decir que alguna referencia no la encontremos ya en los antiguos mundos Griego y Chino, o en trabajos sobre danza, teatro o liturgia.

Características generales de la comunicación no verbal:

- ✓ La comunicación no verbal, generalmente, mantiene una relación de interdependencia con la interacción verbal.
- ✓ Con frecuencia los mensajes no verbales tienen más significación que los mensajes verbales.
- ✓ En cualquier situación comunicativa, la comunicación no verbal es inevitable.
- ✓ En los mensajes no verbales, predomina la función expresiva o emotiva sobre la referencial.
- ✓ En culturas diferentes, hay sistemas no verbales diferentes.
- ✓ Existe una especialización de ciertos comportamientos para la comunicación.
- ✓ El estudio en que se encuentra este tipo de búsqueda es el descriptivo.

El conocimiento de las formas no verbales de comunicación sirve para convertir el encuentro con otra persona en una experiencia interesante.

Cuando empezó a estudiarse la comunicación no verbal, ésta iba dirigida a gente de ventas, gerentes y ejecutivos, pero más tarde se fue ampliando de tal manera que toda persona, cualquiera que sea su vocación y su posición social, puede usarlo para comprender mejor el acontecimiento más complejo que se presenta en la vida: el encuentro cara a cara con otra persona.

2. La interpretación de la postura

Para la mayoría de nosotros, la postura es un tema poco agradable sobre el que nuestra madre solía regañarnos. Pero para un psicoanalista la postura de un paciente muchas veces constituye una clave de primer orden sobre la naturaleza de sus problemas.

La postura es la clave no verbal más fácil de descubrir, y observarla puede resultar muy entretenido.

Con sorprendente frecuencia, las personas imitan las actitudes corporales de los demás. Dos amigos se sientan exactamente de la misma manera, la pierna derecha cruzada sobre la izquierda, por ejemplo, y las manos entrelazadas detrás de la cabeza; o bien uno de ellos lo hace a la inversa, la pierna izquierda cruzada sobre la derecha, como si fuera una imagen reflejada en un espejo. Se denomina a este fenómeno posturas congruentes. Se cree que dos personas que comparten un mismo punto de vista, suelen compartir también una misma postura.

Estudiar la postura de las personas durante una discusión es sumamente interesante, ya que muchas veces podremos detectar quién está a favor de quién, antes de que cada uno hable.

Se ha observado que las personas que no se conocen evitan cuidadosamente adoptar las mismas posiciones. La importancia de la imitación puede llegar a ser una de las lecciones más significativas que podemos aprender, pues es la forma en que los demás nos expresan que coinciden con nosotros o que les agradamos. También es la forma en que comunicamos a los demás que realmente nos agradan.

Si un jefe desea establecer rápidamente una buena relación y crear un ambiente tranquilo con un empleado, sólo debe copiar la postura de éste para lograr sus objetivos.

De la misma manera que las posturas congruentes expresan acuerdo, las no congruentes pueden utilizarse para establecer distancias psicológicas.

Al ver una pareja de jóvenes sentados uno al lado del otro en un sofá. La chica está mirando hacia el muchacho, que está sentado mirando hacia afuera, los brazos y las piernas como formando una barrera entre ambos y este permanece sentado así durante ocho largos minutos y sólo de tanto en tanto gira la cabeza hacia la chica para hablar con ella. Al término de ese tiempo entra otra joven en la habitación y el muchacho se pone de pie y sale con ella; mediante su postura había establecido que la chica que estaba sentada a su lado no era su pareja.

Algunas veces cuando las personas se ven forzadas a sentarse demasiado juntas, inconscientemente despliegan sus brazos y piernas como barreras. Dos hombres sentados muy juntos en un sofá girarán el cuerpo levemente y cruzarán las piernas de adentro hacia afuera, o pondrán una mano o un brazo para protegerse el lado común del rostro.

Un hombre y una mujer sentados frente a frente a una distancia muy próxima, cruzarán los brazos y tal vez las piernas, y se echarán hacia atrás en sus asientos.

La postura no es solamente una clave acerca del carácter, es también una expresión de la actitud. En efecto, muchos de los estudios psicológicos que se han hecho sobre la postura la analizan según lo que revela acerca de los sentimientos de un individuo con respecto a las personas que lo rodean.

Un investigador ha observado que cuando un hombre se inclina levemente hacia adelante, pero relajado y con la espalda algo encorvada, probablemente simpatiza con la persona que está con él.

La postura es, como ya hemos dicho, el elemento más fácil de observar y de interpretar de todo el comportamiento no verbal. En cierto modo, es preocupante saber que algunos movimientos corporales que teníamos por arbitrarios son tan circunscritos, predecibles y, a veces, reveladores; pero por otra parte, es muy agradable saber que todo nuestro cuerpo responde continuamente al desenvolvimiento de cualquier encuentro humano.

Por ejemplo, los que venden por las casas de parejas casadas deben observar los gestos de los cónyuges para ver quién los inicia y quién los copia. Si el marido es el que mantiene la conversación y la

mujer no dice nada, pero usted observa que él copia los gestos de la mujer, descubrirá que es ella la que decide y firma los cheques, así que al vendedor le conviene dirigir su charla a la señora.

3. La comunicación de los sentidos (el tacto)

El tacto es el sentido que está presente en todos los demás. La luz y los aromas nos envuelven. Nos sentimos muchas veces mecidos por la música. Imaginemos lo que le sucedería a un niño a quien le impidieran su relación por medio del tacto. Posiblemente terminaría siendo un perfecto inválido.

Nuestra piel es comúnmente fiel reflejo de nuestras emociones, como el miedo, la ira, el odio. El tacto posee una clase especial de proximidad, puesto que cuando una persona toca a otra, la experiencia es total e inevitablemente mutua. La piel se pone en contacto con la piel, en forma directa o a través de la vestimenta, y se establece una inmediata toma de conciencia de ambas partes. Esta toma de conciencia es más aguda cuando el contacto es poco frecuente.

Lo que el hombre experimenta a través de la piel es mucho más importante de lo que la mayoría de nosotros piensa. Prueba de ello es el sorprendente tamaño de las áreas táctiles del cerebro, la sensorial y la motora.

Los labios, el dedo índice y el pulgar, sobre todo, ocupan una parte desproporcionada del espacio cerebral. La experiencia táctil, por lo tanto, debe considerarse muy compleja y de gran significación. Todo ser humano está en contacto constante con el mundo exterior a través de la piel. A pesar de que no es consciente de ello hasta que se detiene a pensarlo, siempre existe, por lo menos, la presión del pavimento contra la planta del pie, o la del asiento contra las nalgas. En realidad, todo el medio ambiente le afecta a través de la piel; siente la presión del aire, el viento, la luz del sol, la niebla, las ondas acústicas y, algunas veces, a otros seres humanos.

El tacto es probablemente el más primitivo de los sentidos. El bebé recién nacido explora mediante el tacto; es así como descubre dónde termina su propio cuerpo y empieza el mundo exterior. A medida que el niño crece, aprende que hay objetos y partes de su propio cuerpo y del de las otras personas, que se pueden tocar y otras que no. Cuando el individuo descubre las relaciones sexuales, en realidad está redescubriendo la comunicación táctil.

Si se interrumpe una conversación, la persona que lo hace podrá poner su mano en el brazo de su interlocutor, ya que este gesto podrá interpretarse como el pedido de “un momento” y evidentemente forma parte del mecanismo de la conversación.

También resulta importante la parte del cuerpo que se toca. Una mano que reposa suavemente sobre un antebrazo tendrá un impacto totalmente diferente al que tendría si se coloca sobre una rodilla.

El contacto - por lo menos el más impersonal - se produce en todo nuestro entorno, ya sea que lo percibamos o no. Vinculamos el contacto físico con el sexo, excepto cuando se nota claramente que no hay conexión entre ambos; por eso lo utilizamos escasamente para expresar amistad y afecto.

En las calles de los Estados Unidos no suelen verse hombres ni mujeres que caminen del brazo. Sin embargo, ésta es una costumbre bastante común en Sudamérica. A los norteamericanos les parece un indicio de homosexualidad. Aun los padres e hijos mayores tienen entre sí el contacto más superficial

El tacto, el gusto y el olfato son sentidos de proximidad. El oído y la vista, en cambio, pueden brindar experiencia a distancia.

4. Movimientos corporales

Las investigaciones acerca de la comunicación humana a menudo han descuidado al individuo en sí. No obstante, es obvio que cualquiera de nosotros puede hacer un análisis aproximado del carácter

de un individuo basándose en su manera de moverse - rígido, desenvuelto, vigoroso, y la manera en que lo haga representará un rasgo bastante estable de su personalidad.

Tomemos por ejemplo la simple acción de caminar. Este sólo hecho nos puede indicar muchas cosas. El hombre que habitualmente taconee con fuerza al caminar nos dará la impresión de ser un individuo decidido. Si camina ligero, podrá parecer impaciente o agresivo, aunque si con el mismo impulso lo hace más lentamente, de manera más homogénea, nos hará pensar que se trata de una persona paciente y perseverante. Otra lo hará con muy poco impulso, como si cruzando un trozo de césped tratara de no arruinarlo y nos dará una idea de falta de seguridad.

El hecho de levantar las caderas exageradamente da impresión de confianza en sí mismo; si al mismo tiempo se produce una leve rotación, estamos ante alguien garboso y desenfadado. Si a esto se le agrega un poco más de ritmo, más énfasis y una figura en forma de guitarra, tendremos la forma de caminar que, en una mujer, hace dar vuelta a los hombres por la calle.

Esto representa el "cómo" del movimiento corporal, en contraste con el «qué»: no el acto de caminar sino la manera en que se hace; no el acto de estrechar la mano, sino la forma de hacerlo.

La *proporción entre gesto y postura* es una forma de evaluar el grado de participación de un individuo en una situación dada. Un hombre que sacude enérgicamente los brazos no parecerá convincente si sus movimientos no se extienden al resto del cuerpo.

Lo que importa es la proporción existente entre los movimientos posturales y los gestuales, más que el mero número de movimientos posturales. Un hombre puede estar sentado muy quieto, escuchando, pero si al moverse lo hace con todo su cuerpo, parecerá estar prestando mucha atención; mucha más que si estuviera continuamente en movimiento, jugueteando tal vez constantemente con alguna parte de su cuerpo.

Las *actitudes corporales* reflejan las actitudes y orientaciones persistentes en el individuo. Una persona puede estar inmóvil o sentada hacia adelante de manera activa, o hundida en sí misma, y así sucesivamente. Estas posiciones o posturas, y sus variaciones o la falta de ellas, representan la forma en que uno se relaciona y orienta hacia los demás.

¿Hay una manera de aprender a controlar la cualidad del movimiento? "Sería como el problema del ciempiés. Si alguna vez empezara a pensar cuál pata debe mover primero, se quedaría totalmente paralizado".

5. El conjunto de gestos

Uno de los errores más graves que puede cometer un novato en el lenguaje del cuerpo es interpretar un gesto aislado de otros y de las circunstancias. Rascarse la cabeza, por ejemplo, puede significar muchas cosas: caspa, piojos, sudor, inseguridad, olvido o mentira, en función de los demás gestos que se hagan simultáneamente. Para llegar a conclusiones acertadas, deberemos observar los gestos en su conjunto.

Como cualquier otro lenguaje, el del cuerpo tiene también palabras, frases y puntuación. Cada gesto es como una sola palabra y una palabra puede tener varios significados. Sólo cuando la palabra forma parte de una frase, puede saberse su significado correcto.

Los gestos se presentan «en frases» y siempre dicen la verdad sobre los sentimientos y

actitudes de quien los hace. La persona perceptiva es la que lee bien las frases no verbales y las compara con las expresadas oralmente.

La figura muestra un conjunto de gestos que expresan evaluación crítica. El principal es el de la mano en la cara, con el índice levantando la mejilla y otro dedo tapando la boca mientras el pulgar sostiene el mentón.

Otras evidencias de que el que escucha analiza críticamente al que habla, las proporcionan las piernas muy cruzadas y el brazo cruzado sobre el pecho (defensa), mientras la cabeza y el mentón están un poco inclinados hacia abajo (hostilidad). La «frase no verbal» dice algo así como «no me gusta lo que está diciendo y no estoy de acuerdo».

La observación de los grupos de gestos y la congruencia entre los canales verbales y no verbales de comunicación son las claves para interpretar correctamente el lenguaje del cuerpo.

Además de considerar a los gestos agrupados y de tener en cuenta la congruencia entre lo que se dice y el movimiento corporal, todos los gestos deben considerarse dentro del contexto en que se producen. Por ejemplo, si alguien está de pie en la parada del autobús, con los brazos y las piernas cruzados y el mentón bajo en un día de invierno, lo más probable es que tenga frío y no que esté a la defensiva. Pero si esa persona hace los mismos gestos cuando está sentada frente a un hombre con una mesa de por medio, y este hombre está tratando de convencerla de algo, de venderle una idea, un producto o un servicio, la interpretación correcta es que la persona está a la defensiva y en actitud negativa.

La velocidad de algunos gestos y el modo en que resultan obvios para los demás está relacionada con la edad de los individuos. Si una niña de cinco años dice una mentira a sus padres, se tapará inmediatamente la boca con una o las dos manos. El gesto indica a los padres que la niña mintió y ese gesto continúa usándose toda la vida, variando solamente su velocidad.

"Cuando la adolescente dice una mentira, también lleva la mano a la boca como la niña de cinco años, pero, en lugar de taparla bruscamente, sus dedos apenas rozan su boca.

"El gesto de taparse la boca se vuelve más refinado en la edad adulta. Cuando el adulto dice una mentira, el cerebro ordena a la mano que tape la boca para bloquear la salida de las palabras falsas, como ocurría con la niña y la adolescente, pero en el último momento aparta la mano de la boca y el resultado es un gesto tocándose la nariz. Ese gesto no es más que la versión refinada, adulta, del gesto de taparse la boca que se usó en la niñez. Esto sirve de ejemplo para mostrar que cuando un individuo se hace mayor, muchos de sus gestos se vuelven más elaborados y menos obvios. Es más difícil interpretar los gestos de una persona de cincuenta años que los de un individuo mucho más joven.

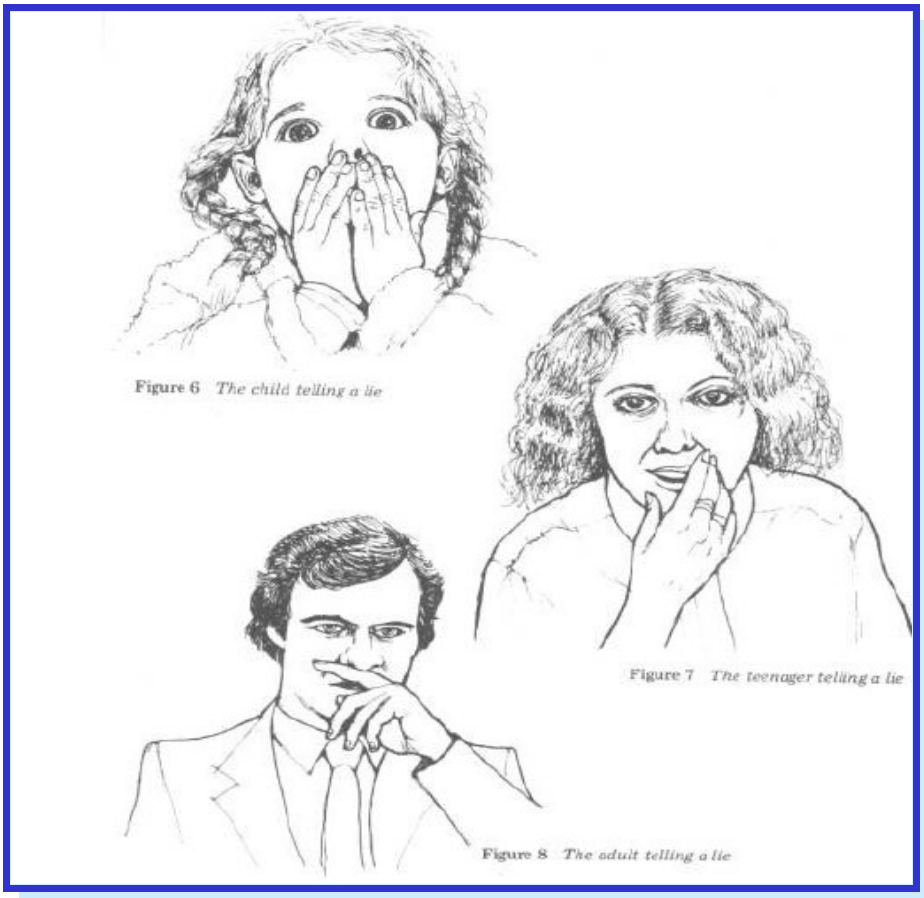


Figure 6 *The child telling a lie*

Figure 7 *The teenager telling a lie*

Figure 8 *The adult telling a lie*

5.1 Gestos al inicio de una conversación

El encuentro es un momento fundamental de la conversación y, a partir de él, se desencadenan una serie de estrategias a través de sutiles negociaciones no verbales que tienen lugar desde los primeros momentos. Los primeros 15 a 45 segundos son fundamentales, ya que representan la afirmación de una relación preexistente o una negociación.

Aquellas pautas de comportamiento comunicativo, aquellas reglas de interacción que ponemos en funcionamiento para expresar o negociar la intimidad, son las que hacemos servir para hacerle saber a una persona si nos gusta o no. Y eso raramente lo hacemos de manera verbal.

5.2 Ritmos corporales

Cada vez que una persona habla, los movimientos de sus manos y dedos, los cabeceos, los parpadeos, todos los movimientos del cuerpo coinciden con el compás de su discurso.

Este ritmo se altera cuando hay enfermedades o trastornos cerebrales.

6. Los territorios y las zonas

6.1 El Espacio personal

6.1.1 Distancias zonales

El radio de la burbuja alrededor del individuo blanco de clase media que vive en Australia, Nueva Zelanda, Inglaterra o Norteamérica puede dividirse en cuatro distancias zonales bien claras:

- ✓ Zona íntima (de 15 a 45 cm) Es la más importante y es la que una persona cuida como su propiedad. Solo se permite la entrada a los que están muy cerca de la persona en forma emocional, como el amante, padres, hijos, amigos íntimos y parientes.
- ✓ Zona personal (entre 46cm y 1,22 metros): es la distancia que separa a las personas en una reunión social, o de oficina, y en las fiestas.
- ✓ Zona social (entre 1,22 y 3,6 metros): esa es la distancia que nos separa de los extraños, del plomero, del que hace reparaciones en la casa, de los proveedores, de la gente que no conocemos bien.
- ✓ Zona pública (a mas de 3,6 metros): es la distancia cómoda para dirigirnos a un grupo de personas.

Si bien toleramos intrusos en la zona personal y social, la intromisión de un extraño en la zona íntima ocasiona cambios fisiológicos en nuestros cuerpos. Por eso rodear con el brazo los hombros de alguien que uno acaba de conocer, aunque sea de manera muy amistosa puede hacer que la persona tome una actitud negativa hacia usted.

El hacinamiento en los conciertos, ascensores, ómnibus ocasiona la intromisión inevitable en las zonas íntimas de otras personas. Hay una serie de reglas no escritas que los occidentales respetan fielmente cuando se encuentran en estas situaciones, como por ej.

No es correcto hablar con nadie, ni siquiera con alguien conocido.
Debe evitarse mirar a la gente.
Debe mantenerse “cara de póker”, totalmente inexpresiva.
Si lleva un libro o un diario simulará estar abocado a su lectura.
Cuantas más personas haya en el lugar, menos movimientos debe efectuar.
En los ascensores se debe estar mirando el tablero que indica los números de los pisos.

6.1.2 Los rituales del uso del espacio

Cuando una persona busca espacio entre extraños lo hace siempre buscando el espacio más grande disponible entre dos espacios ocupados y reclama la zona del centro. En el cine elegirá un asiento que este a mitad de camino entre el extremo de la fila y el de la persona que este sentada. El propósito de este ritual es no molestar a las otras personas acercándose o alejándose demasiado de ellas.

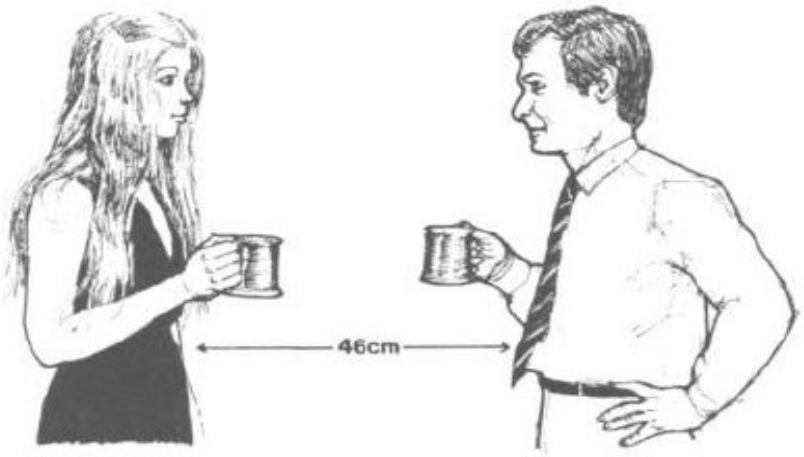


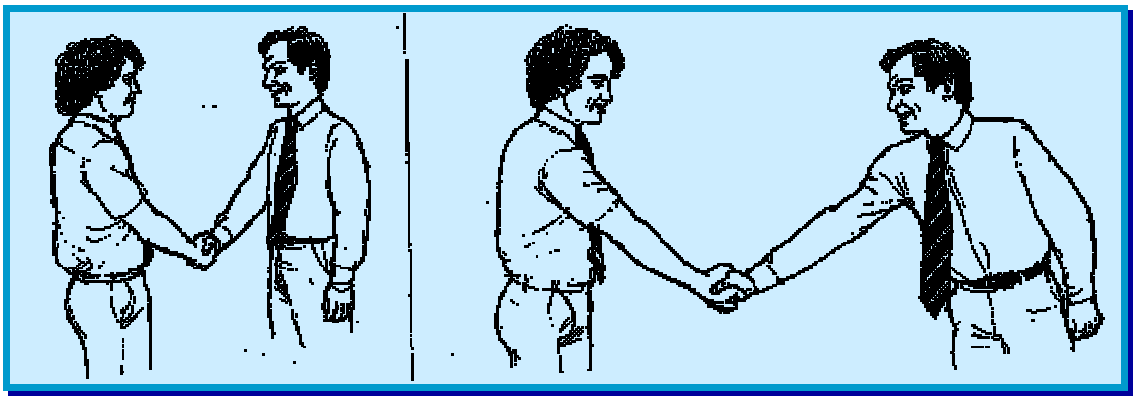
Figure 10 *The acceptable conversational distance for most city dwellers*

Figure 11 *The negative reaction of a woman on whose territory a man is encroaching. She is leaning backwards, attempting to maintain a comfortable distance. The problem is, however, that the man may be from a country with a smaller personal zone and is moving forward to stand at a distance that is comfortable for him. The woman may interpret this as a sexual move.*

6.1.3 Zonas espaciales urbanas y rurales

Los que crecieron en zonas rurales poco pobladas necesitan mas espacio que los que crecieron en lugares densamente poblados. La observación de cuanto extiende el brazo alguien para estrechar la mano da la clave para saber si se crió en una ciudad o en el campo. El habitante de una ciudad tiene su burbuja privada de 46 cm, y hasta esa distancia extiende el brazo para saludar.

La persona criada en el campo puede tener su burbuja personal de 1 metro o más y hasta esa distancia extenderá la mano.



7. Gestos con las manos

Es una antigua broma decir que “Fulano se quedaría mudo si le ataran las manos”. Sin embargo, es cierto que todos estaríamos bastante incómodos si tuviéramos que renunciar a los ademanes con que tan a menudo acompañamos e ilustramos nuestras palabras.

La mayoría de las personas son conscientes del movimiento de manos de los demás, pero en general lo ignoran, dando por sentado que no se trata más que de gestos sin sentido. Sin embargo, los ademanes comunican. A veces, contribuyen a esclarecer un mensaje verbal poco claro.

7.1 La palma de la mano

El gesto de exhibir las palmas de las manos se ha asociado siempre con la verdad, la honestidad, la lealtad y la deferencia. Muchos juramentos se efectúan colocando la palma de la mano sobre el corazón; la mano se levanta con la palma hacia afuera cuando alguien declara en un tribunal; ante los miembros del tribunal la Biblia se sostiene con la mano izquierda y se levanta la palma derecha.

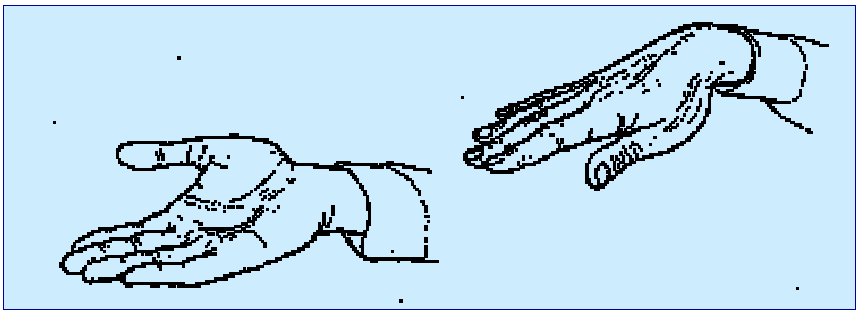
En la vida cotidiana, la gente usa dos posiciones fundamentales de las palmas: una es la de las palmas hacia arriba en la posición del mendigo que pide dinero o comida, y la otra es la de las palmas hacia abajo como si se tratara de contener, de mantener algo. Cuando alguien desea ser franco y honesto, levanta una o ambas palmas hacia la otra persona y dice algo así como: “Voy a serle franco”.

"Cuando alguien empieza a confiar en otro, le expondrá las palmas o partes de ellas. Es un gesto inconsciente como casi todos los del lenguaje del cuerpo, un gesto que proporciona al que lo ve la sensación o el presentimiento de que están diciéndole la verdad.

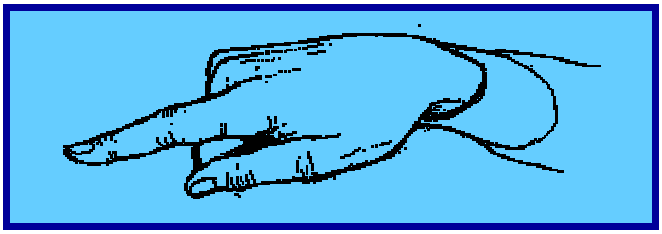
Hay tres gestos principales de mando con las palmas: la palma hacia arriba (ya comentada), hacia abajo y la palma cerrada con un dedo apuntando en una dirección.

La palma hacia arriba es un gesto no amenazador que denota sumisión.
"

Cuando alguien coloca la palma hacia abajo adquiere inmediatamente autoridad. La persona receptora siente que se le está dando una orden.



La palma cerrada en un puño, con el dedo señalando la dirección, es el plano simbólico con el que uno golpea al que lo escucha para hacer que le obedezca.



"7.2 El apretón de manos

Estrecharse las manos es un vestigio que queda del hombre de las cavernas. Cuando dos cavernícolas se encontraban, levantaban los brazos con las palmas a la vista para demostrar que no escondían ningún arma.

Con el transcurso de los siglos, ese gesto de exhibición de las palmas fue transformándose en otros como el de la palma levantada para el saludo, la palma sobre el corazón y muchos otros.

La forma moderna de ese ancestral gesto de saludo es estrecharse las palmas y sacudirías. En Occidente se practica ese saludo al encontrarse y al despedirse.

7.2.1 Apretones de manos sumisos y dominantes

Teniendo en cuenta lo que ya se ha dicho sobre la fuerza de una petición hecha con las palmas hacia arriba o hacia abajo, estudiemos la importancia de esas posiciones en el apretón de manos.

Supongamos que nos acaban de presentar a alguien y se realiza un apretón de manos. Tres actitudes pueden transmitirse en el apretón:

La actitud de dominio: «Este individuo está tratando de someterme. Voy a estar alerta.»
La de sumisión: «Puedo hacer lo que quiera con esta persona.»
Y la actitud de igualdad: «Me gusta, nos llevaremos bien.»

Estas actitudes se transmiten de forma inconsciente pero, con la práctica y la aplicación conscientes, las siguientes técnicas para estrechar la mano pueden tener un efecto inmediato en el resultado de un encuentro con otra persona.

El dominio se transmite cuando la palma (la de la manga oscura en la figura) queda hacia abajo. No es necesario que la palma quede hacia el suelo; basta con que esté hacia abajo sobre la palma de la otra persona. Esta posición le indica a uno que el otro quiere tomar el control de esa reunión.

La inversa del apretón dominante es ofrecer la mano con la palma hacia arriba. Este gesto resulta especialmente efectivo cuando se desea ceder al otro el control de la situación, o hacerle sentir que lo tiene.

Cuando dos personas dominantes se estrechan las manos tiene lugar una lucha simbólica, ya que cada una trata de poner la palma de la otra en posición de sumisión. El resultado es un apretón de manos vertical en el que cada uno trasmite al otro un sentimiento de respeto y simpatía.

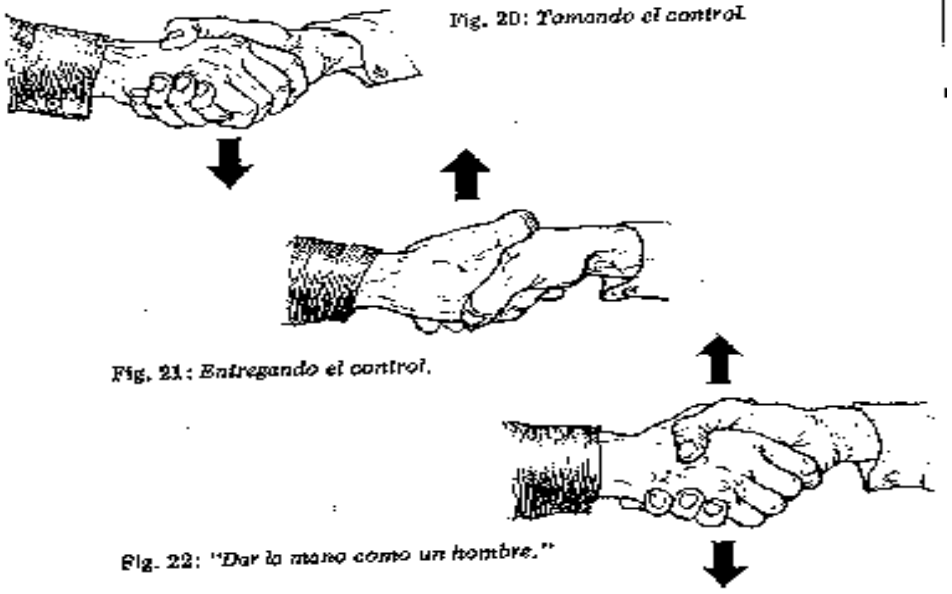


Fig. 20: *Tomando el control*

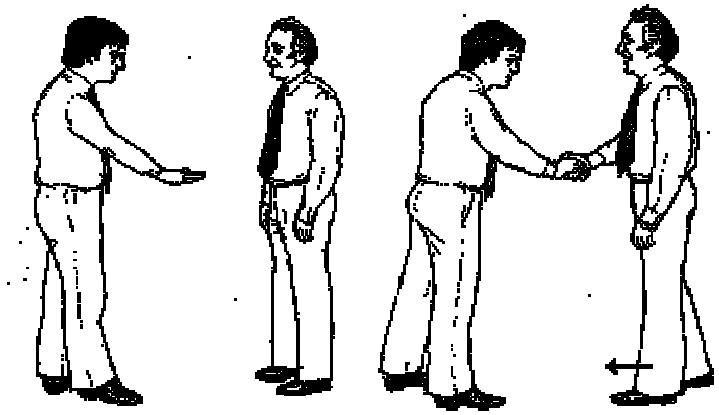
Fig. 21: *Entregando el control.*

Fig. 22: *"Dar la mano como un hombre."*

40

"7.2.2 Los estilos para estrechar la mano

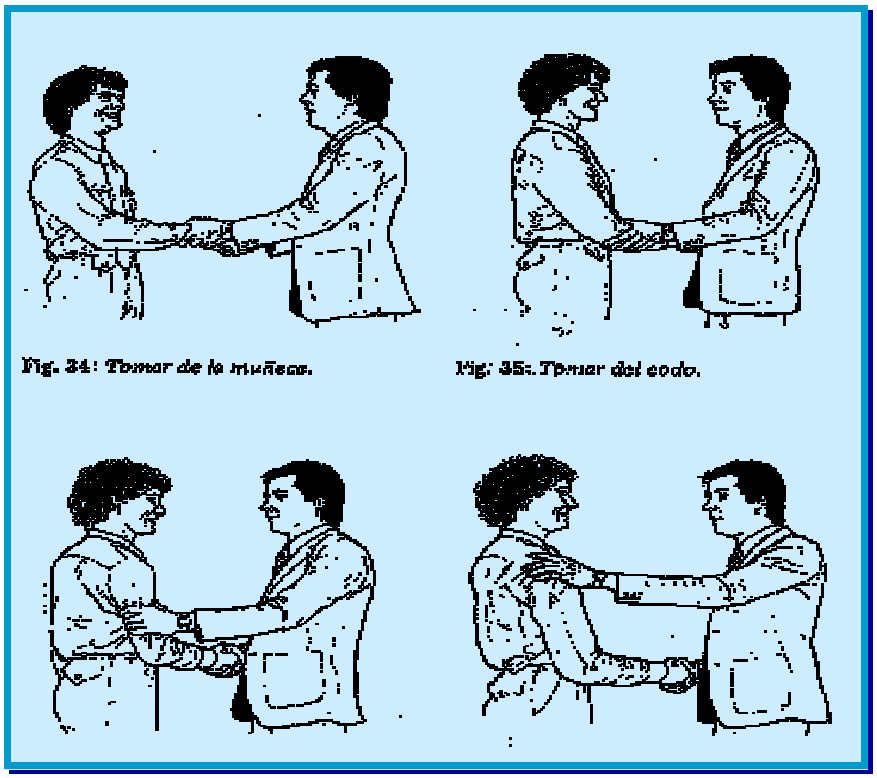
Extender el brazo con la mano estirada y la palma hacia abajo es el estilo más agresivo de iniciación del saludo, pues no da oportunidad a la otra persona de establecer una relación en igualdad de condiciones. Esa forma de dar la mano es típica del macho dominante y agresivo que siempre inicia el saludo. Su brazo rígido y la palma hacia abajo obligan al otro individuo a ponerse en la situación sumisa, pues tiene que responder con su palma hacia arriba.



El apretón de manos “estilo guante” se lo llama a veces “apretón de manos del político”. El iniciador trata de dar la impresión de ser una persona digna de confianza y honesta, pero cuando usa esa técnica con alguien que se acaba de conocer, el efecto es opuesto.

La trituración de los nudillos es la marca del tipo rudo y agresivo.

La intención que se manifiesta al extender las dos manos hacia el receptor demuestra sinceridad, confianza o un sentimiento profundo hacia el receptor. Tomarlo de la parte superior del brazo transmite mas sentimiento que tomarlo de la muñeca. Y más aun transmite el tomar del hombro. La toma de la muñeca y del codo es aceptada solamente entre amigos íntimos o parientes. Si esto lo realiza un político o un vendedor con un cliente eventual, esto descoloca al receptor y no es bueno.



7.3Manos con los dedos entrelazados

Al principio puede parecer que éste es un gesto de bienestar porque la gente que lo usa a menudo está sonriendo al mismo tiempo y parece feliz. Pero realmente es un gesto de frustración o

actitud hostil y la persona que lo hace está disimulando una actitud negativa. Se necesitara provocar alguna acción para desenlazar los dedos y exponer las palmas y la parte delantera del cuerpo sino permanecerá la actitud hostil.

Parece que existe una relación entre la altura a la que se sostienen las manos y la intensidad de la actitud negativa. Cuanto más altas están las manos, más difícil será el trato con la persona.

ud negativa. El gesto
posiciones principales: las manos
nlazadas frente al rostro (Fig.
9), apoyadas sobre el escritorio
(Fig. 40) y sobre la falda cuando
se está sentado o delante de la
pelvis cuando se está de pie (Fig.
41).

Fig. 39: *Manos enlazadas en alto.*

Fig. 40: *Manos enlazadas en posición media.*

Parece que existe una relación entre la altura a la que se sostienen las manos y la intensidad de la actitud negativa. El tra-

7.4 Manos en ojiva

La persona que se tiene confianza, que es superior, o la que usa mínima gesticulación, con frecuencia hace este gesto, y con él expresa su actitud de seguridad. También es un gesto común entre los contadores, abogados, gerentes y otros profesionales.

La ojiva hacia arriba se usa cuando la persona esta opinando, cuando es la que habla. La ojiva hacia abajo se usa más cuando se está escuchando.

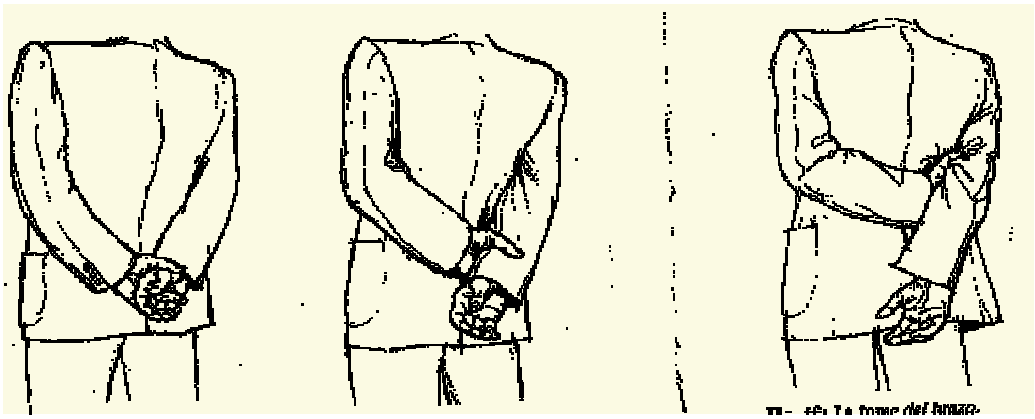
Figure 42 *The raised steeple*

Figure 43 *The lowered steeple*

7.5 Tomarse las manos, los brazos y las muñecas

El caminar con la cabeza levantada, el mentón hacia delante y las manos tomadas detrás de la espalda son gestos comunes en los policías que recorren las calles, el director de la escuela, de los militares y de todas las personas que tengan autoridad. Es un gesto de superioridad y seguridad. Pero no debe confundirse este gesto con tomarse de la muñeca o del brazo, ya que estos últimos muestran frustración y el intento de autocontrolarse

.



7.6 Los gestos con el pulgar

En quiromancia, los pulgares señalan la fuerza del carácter y el ego. El uso de los pulgares en la expresión no verbal confirma lo anterior. Se usan para expresar dominio, superioridad e incluso agresión; los gestos con los pulgares son secundarios, forman parte de un grupo de gestos. Representan expresiones positivas usadas a menudo en las posiciones típicas del gerente «frío» ante sus subordinados.

El hombre que corteja a una mujer las emplea delante de ésta y son de uso común también entre las personas de prestigio, de alto *status y* bien vestidas. Las personas que usan ropas nuevas y atractivas hacen más gestos con los pulgares que las que usan ropas pasadas de moda.

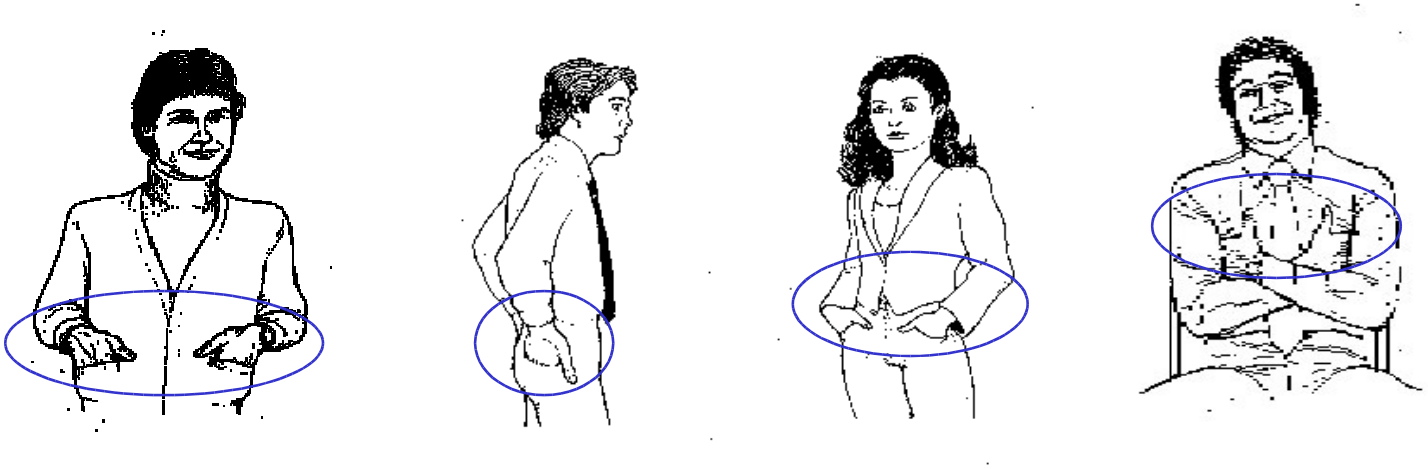
Los pulgares, que expresan superioridad, resultan más evidentes cuando una persona está dando un mensaje verbal contradictorio.

Con frecuencia los pulgares salen de los bolsillos, a veces de los bolsillos posteriores, como para disimular la actitud dominante de la persona. Las mujeres agresivas o dominantes usan también este gesto.

Los que muestran los pulgares suelen añadir a este gesto el balanceo sobre los pies para dar la impresión de tener mayor estatura.

Otra posición conocida es la de los brazos cruzados con los pulgares hacia arriba. Es una señal doble pues los brazos indican una actitud defensiva o negativa, mientras que los pulgares representan una actitud de superioridad. La persona que usa este gesto doble suele gesticular con los pulgares y, cuando está parada, balancearse sobre los pies.

El pulgar puede usarse también como un gesto de ridículo cuando señala a otra persona. El pulgar que señala de este modo resulta irritante a la mayoría de las mujeres, especialmente cuando el gesto lo hace un hombre. El gesto de agitar el pulgar es mucho menos habitual en las mujeres, aunque a veces señalan así a sus maridos o a las personas que no les agradan.



7.7Las manos en la cara

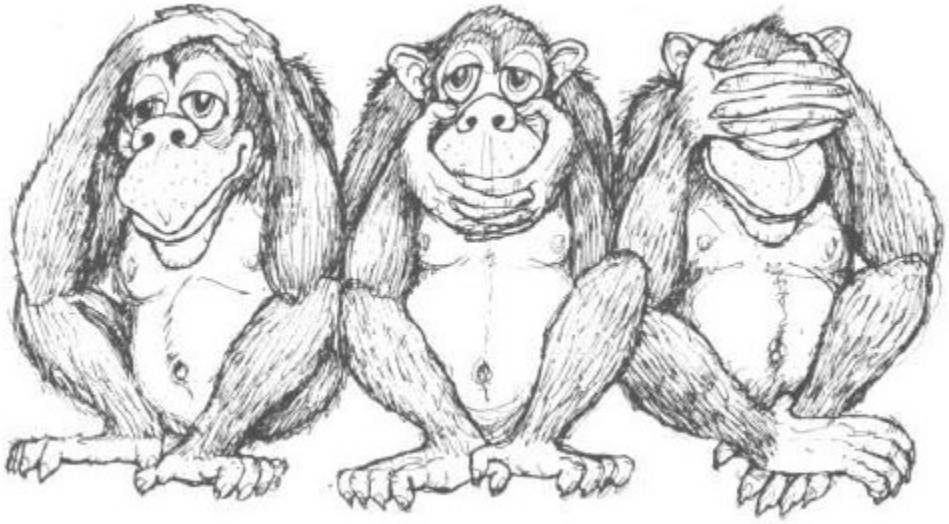


Figure 53 *Hear no evil, see no evil, speak no evil*

¿Cómo puede saberse que alguien está mintiendo? Reconocer los gestos de engaño puede ser una de las habilidades más importantes que pueden adquirirse. ¿Cuáles son las señales que delatan a los mentirosos?

Las posiciones de las manos en la cara son la base de los gestos humanos para engañar.
En otras palabras, cuando vemos, decimos o escuchamos una mentira, a menudo intentamos taparnos los ojos, la boca (figura punto 5) o los oídos con las manos.

Cuando alguien hace un gesto de llevarse las manos a la cara no siempre significa que está mintiendo, pero indica que esta persona puede estar engañando. La observación ulterior de otros grupos de gestos puede confirmar las sospechas. Es importante no interpretar aisladamente los gestos con las manos en la cara.

7.7.1 El guardián de la boca

Taparse la boca es uno de los gestos que resulta tan obvio en los adultos como en los niños. La mano cubre la boca y el pulgar se oprime contra la mejilla cuando el cerebro ordena, en forma subconsciente, que se supriman las palabras engañosas que acaban de decirse. A veces, el gesto se hace tapando la boca con algunos dedos o con el puño, pero el significado es el mismo. Si la persona que está hablando usa este gesto, denota que está diciendo una mentira.

Figure 54 *The mouth guard*

7.7.2 Tocarse la nariz

El gesto de tocarse la nariz es, esencialmente, una versión disimulada de tocarse la boca. Puede consistir en varios roces suaves debajo de la nariz o puede ser un toque rápido y casi imperceptible.

Una explicación del origen del gesto de tocarse la nariz es que cuando la mente tiene el pensamiento negativo, el subconsciente ordena a la mano que tape la boca, pero, en el último instante, para que no sea un gesto tan obvio, la mano se retira de la boca y toca rápidamente la nariz.

Otra explicación es que mentir produce picazón en las delicadas terminaciones nerviosas de la nariz y, para que pase, se hace necesario frotarla.

7.7.3 Frotarse el ojo

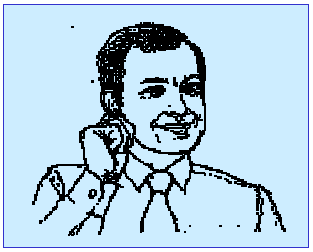
El gesto representa el intento del cerebro de bloquear la visión del engaño o de evitar tener que mirar a la cara de la persona a quien se le esta mintiendo.

Lo mismo sucede con rascarse la oreja. Es el intento del que escucha de "no oír lo malo", de bloquear las palabras del que miente. Es la versión adulta del gesto de los niños de taparse los oídos con las dos manos para no oír una reprimenda.

7.7.4Rascarse el cuello

En este caso el índice de la mano derecha rasca debajo del lóbulo de la oreja o rasca el costado del cuello. Nuestras observaciones de este gesto revelan algo interesante: la persona se rasca unas cinco veces. Es raro que lo haga más o menos veces.

El gesto indica duda, incertidumbre, y es característico de la persona que dice: "No sé si estoy de acuerdo". Es muy notorio cuando el lenguaje verbal contradice el gesto; por ejemplo, cuando la persona dice: "Entiendo cómo se siente".



Algunas personas cuando dicen una mentira y sospechan que se los ha descubierto realizan el gesto de tirar del cuello de la camisa. Cuando descubra esto puede preguntarle a la persona que repita o explique nuevamente lo que ha dicho.

7.7.5Los dedos en la boca

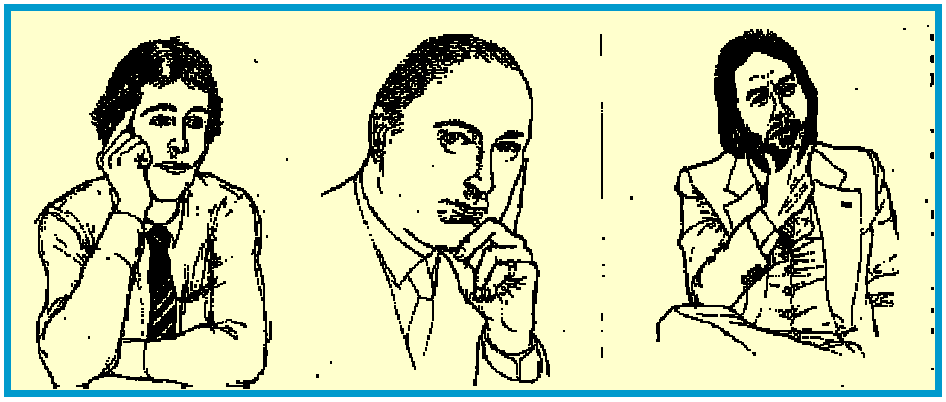
El gesto de la persona que se pone los dedos en la boca cuando se siente presionada es el intento inconsciente de la persona de volver a la seguridad del recién nacido que succiona el pecho materno. Un niño reemplaza el pecho de la madre por el pulgar, y el adulto no sólo se pone los dedos en la boca sino que inserta en ella cosas como cigarrillos, pipas, lapiceras, etc.

Si bien casi todos los gestos hechos con las manos en la cara expresan mentira o desilusión, meterse los dedos en la boca es una manifestación de la necesidad de seguridad. Lo adecuado es dar garantías y seguridades a la persona que hace este gesto.

7.7.6 El aburrimiento

Cuando el que escucha comienza a apoyar la cabeza en la mano, está dando señales de aburrimiento: la mano sostiene la cabeza para tratar de no quedarse dormido. El grado de aburrimiento está en relación directa con la fuerza con que el brazo y la mano están sosteniendo la cabeza. Un

movimiento simple como el de alcanzarle algo al oyente para alterarle la posición puede producir un cambio de actitud.



La primera de estas tres figuras muestra el gesto de "la evaluación". La evaluación se demuestra con la mano cerrada apoyada en la mejilla, en general con el índice hacia arriba.

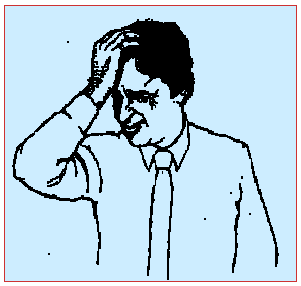
El gesto de repasarse la barbilla es una señal que indica que el que lo hace esta tomando una decisión.

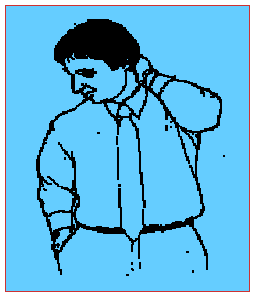
Cuando una persona se pone en la boca un objeto (cigarrillo, lapicera, etc.) cuando se le pide que tome una decisión, estos gestos indican que no esta seguro sobre la decisión a adoptar y que va a ser necesario darle mas seguridad porque el objeto que tiene en la boca le hace ganar tiempo.

7.7.7.Los gestos de frotarse o palmarse la cabeza

La versión exagerada de tirar del cuello de la camisa es frotarse la nuca con la palma de la mano. La persona que hace ese gesto cuando miente, por lo general evita la mirada directa y mira hacia abajo. Ese gesto expresa también enojo o frustración. Si al señalarle un error a alguien esa persona reconoce el olvido cometido y se golpea la frente, es que no se ha sentido intimidada por su observación. Si, de lo contrario, se da la palmada en la nuca, refleja que usted es para el un dolor de nuca por haberle señalado el error.

Los que habitualmente se frotan la nuca tienen tendencia a ser negativos y a criticar, mientras que los que suelen frotarse la frente para no verbalizar un error son personas mas abiertas y con las que se trabaja mas fácilmente.





8. Los brazos defienden

8.1 Los gestos con los brazos cruzados

Esconderse detrás de una barrera es una respuesta humana normal que aprendemos a edad temprana para protegernos.

Al cruzar uno o los dos brazos sobre el pecho se forma una barrera que, en esencia, es el intento de dejar fuera de nosotros la amenaza pendiente o las circunstancias indeseables. Cuando una persona tiene una actitud defensiva, negativa o nerviosa, cruza los brazos y muestra así que se siente amenazada.

8.1.1 Gesto estándar de brazos cruzados

El gesto estándar es universal y expresa la misma actitud defensiva o negativa, casi en todas partes. Suele verse cuando una persona está entre desconocidos en reuniones públicas, colas, cafeterías, ascensores o en cualquier lugar donde se sienta insegura.

Figure 70 *Standard arm-cross*

Cuando el oyente se cruza de brazos no solamente tiene pensamientos negativos sobre el que habla sino que también presta menos atención a lo que dice. Los oradores con experiencia saben que ese gesto demuestra la necesidad urgente de romper el hielo para que los oyentes adopten actitudes más receptivas, por ej. alcanzarle un libro, hacerle alguna pregunta para que participe, etc.

8.1.2 Cruce de brazos reforzado

Si, además de haber cruzado los brazos, la persona ha cerrado los puños, las señales son de defensa y hostilidad. Este grupo de gestos se combina a veces con el de los dientes apretados y la cara enrojecida. En ese caso puede ser inminente el ataque verbal o físico.

8.1.3 El gesto de tomarse los brazos

Este estilo se observa comúnmente en las personas que están en la sala de espera de un médico o de un dentista, o en las que viajan en avión por primera vez y esperan el despegue. Es una actitud negativa de restricción, como queriendo sujetar a los brazos y no permitiendo dejar el cuerpo expuesto.

8.1.4 Cruce parcial de brazos

Otra versión de la barrera es tomarse de las manos. Esta actitud es común en las personas que deben enfrentar al publico cuando reciben un titulo, un premio, o tiene que decir unas palabras. Es como revivir la sensación de seguridad que se experimentaba cuando uno era niño y los padres lo llevaban de la mano en situaciones de temor.

8.1.5Cruce de brazos disimulado

Los usa la gente que continuamente esta expuesta al público, como políticos, vendedores, etc. que no desean que el publico se de cuenta que están nerviosos o inseguros. En lugar de cruzar directamente un brazo sobre el otro, una mano sostiene un bolso, toca el reloj, el puño de la camisa, etc. De esta manera se formo la barrera y se ha logrado la sensación de seguridad

Figure 76 *Disguised nervousness*

Figure 77 *Handbag used to form a barrier*

Figure 78 *Flowers used to form a barrier*

Figure 84 *Closed body and closed attitude*

Figure 85 *Open body and open attitude*

9. Expresión facial

Los signos faciales juegan un papel clave en la comunicación. Sólo es necesario ver cómo en las conversaciones telefónicas la ausencia de estas expresiones hacen reducir significativamente el nombre de elementos a disposición del receptor para interpretar los mensajes.

Estas expresiones son, también, los indicios más precisos del estado emocional de una persona. Así interpretamos la alegría, la tristeza, el miedo, la rabia, la sorpresa, el asco o el afecto, por la simple observación de los movimientos de la cara de nuestro interlocutor.

Probablemente, el punto más importante de la comunicación facial lo encontraremos en los ojos, el focus más expresivo de la cara. El contacto ocular es una señal clave en nuestra comunicación con los demás. Así, la longitud de la mirada, es decir, la duración del contacto ininterrumpido entre los ojos, sugiere una unión de mensajes.

La comunicación ocular es, quizás, la más sutil de las formas de expresión corporal.

9.1 Las señales con los ojos

En las mismas condiciones de luminosidad las pupilas se dilatan o se contraen según la actitud de la persona. Cuando alguien se entusiasma las pupilas se dilatan hasta tener cuatro veces el tamaño normal. Pero cuando alguien esta de mal humor, enojado o tiene una actitud negativa, las pupilas se contraen Los ojos se usan mucho en la conquista amorosa. Aristóteles Onasis usaba anteojos negros para sus tratos comerciales a fin que sus ojos no revelaran sus pensamientos.

Cuando una persona es deshonesta o trata de ocultar algo su mirada enfrenta a la nuestra menos de la tercera parte del tiempo. Ahora, cuando alguien sostiene la mirada mas de las dos terceras partes del tiempo o encuentra al interlocutor atractivo o siente hostilidad y esta enviando un mensaje no verbal de desafío. Para entablar una buena relación con otra persona se la debe mirar el 60 o 70% del tiempo, así la persona comenzara a sentir simpatía por el otro.

9.1.1 La mirada de negocio

Cuando se esta hablando de negocios se debe imaginar un triángulo en la frente de la otra persona. Entonces si se mantiene la mirada dirigida a esa zona y no baja por debajo de los ojos se percibe seriedad y el otro percibirá que usted habla en serio.

9.1.2 La mirada social

Cuando la mirada cae por debajo del nivel de los ojos se desarrolla una atmósfera social En los encuentros sociales la mirada se dirige al triángulo formado entre los ojos y la boca.

9.1.3 La mirada íntima

Recorre los ojos, pasa por el mentón y se dirige hacia otras partes del cuerpo. Si la persona esta interesada devolverá una mirada del mismo estilo.

9.1.4 Las miradas de reojo

Se usan para transmitir interés amoroso si se combina con una elevación en las cejas y una sonrisa u hostilidad si se combinan con las cejas fruncidas o hacia abajo.

10. Gestos con las piernas

10.1 Cruce de piernas

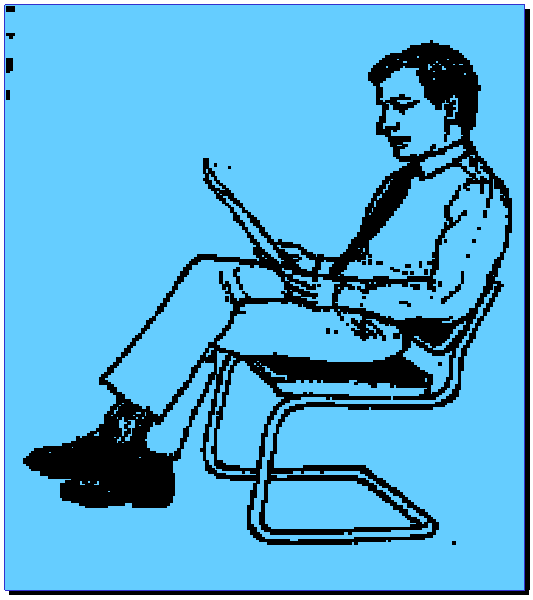
Las piernas cruzadas, como los brazos cruzados, indican la posible existencia de una actitud negativa o defensiva. En un principio, el propósito de cruzar los brazos sobre el pecho era defender el corazón y la región superior del cuerpo. Cruzar las piernas es el intento de defender la zona genital.

El cruce de brazos señala una actitud más negativa que cruzar las piernas, y resulta más evidente. Hay que tener cuidado cuando se interpretan los gestos de cruzar las piernas de una mujer, pues a muchas les han enseñado que “así se sientan las damas”.

Hay dos maneras fundamentales de cruzar las piernas estando sentado: el cruce estándar y el cruce en que las piernas dibujan un 4.

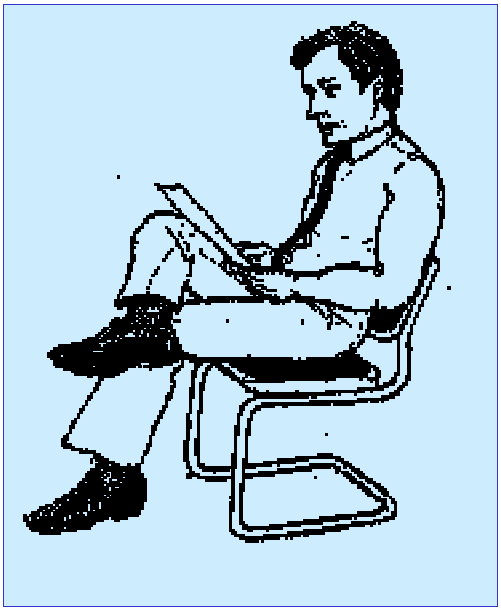
10.1.1 El Cruce de piernas estándar

Una pierna se cruza netamente por encima de la otra; por lo general, la derecha sobre la izquierda. Este es el cruce normal para los europeos, británicos, australianos y neozelandeses,
e indica una actitud defensiva, reservada o nerviosa. Sin embargo, este gesto es de apoyo a otros gestos negativos y no debe interpretarse aislado del contexto.



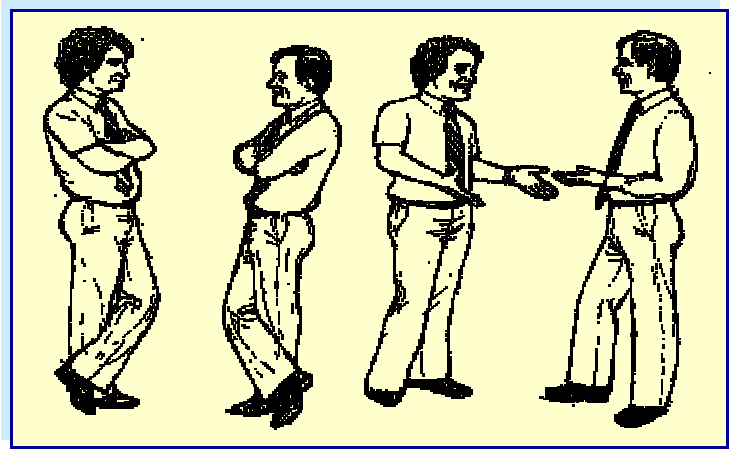
10.1.2 El Cruce de piernas norteamericano en 4

Este cruce de piernas indica que existe una actitud de competencia o discusión. Es la posición que usan los norteamericanos. Eso significa que es un gesto de difícil interpretación si lo efectuara norteamericano durante una conversación, pero es muy claro cuando lo hace un súbdito británico.



Cuando las personas no se conocen y están conversando sus cuerpos con brazos y piernas cruzadas están demostrando una actitud cerrada, mientras que a medida que comiencen a sentirse

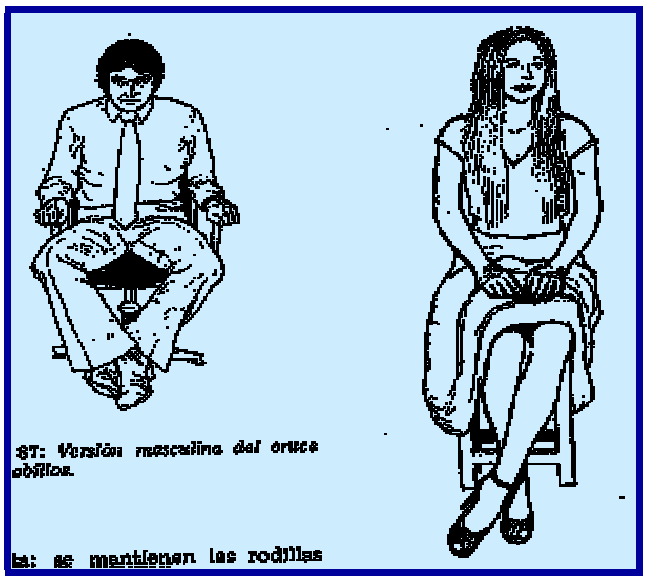
cómodos y a conocerse comenzara el proceso de apertura y adoptarán una posición mas relajada y abierta.



10.2 Cruce de tobillos

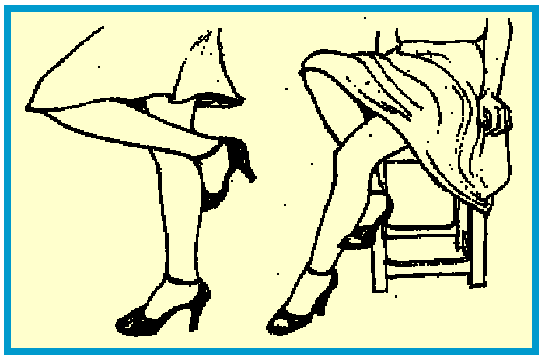
Tanto el cruzarse de brazos corno de piernas señala la existencia de una actitud negativa o defensiva, y el cruce de tobillos indica lo mismo. La versión masculina del cruce de tobillos se combina a menudo con los puños apoyados sobre las rodillas o con las manos cogiendo con fuerza los brazos del sillón. La versión femenina es apenas distinta: se mantienen las rodillas juntas; los pies pueden estar hacia un costado, y las manos descansan una al lado de la otra o una sobre la otra, apoyadas en los muslos.

En una entrevista de venta cuando el entrevistado cruza los tobillos está «mordiéndose los labios» mentalmente. El gesto señala el disimulo de una actitud o emoción negativa: nerviosismo o temor.



10.3 Cruce de pies

Es un gesto casi exclusivamente femenino. Un pie se engancha en la otra pierna para fortalecer la actitud defensiva. Cuando aparece este gesto, puede estar seguro de que la mujer se ha encerrado en ella misma, retrayéndose como una tortuga en su caparazón. Un enfoque discreto, amistoso y cálido es lo que usted necesita, si desea abrir el caparazón. Esta posición es propia de las mujeres tímidas.



11. Otros gestos

11.1 Las posiciones fundamentales de la cabeza

Hay tres posiciones básicas de la cabeza. La cabeza hacia arriba es la que adopta la persona que tiene actitud neutral respecto a lo que esta escuchando. Cuando la cabeza se inclina hacia un costado significa una demostración de interés. Cuando la cabeza esta inclinada hacia abajo señala que la actitud es negativa y hasta opuesta.

Figure 93 *Neutral head position*

Figure 94 *Interested position*

11.1.1 Las dos manos detrás de la cabeza

Este gesto es típico de los contadores, abogados gerentes de ventas o personas en general que sienten confianza en sí mismas, o son dominantes, o se sienten superiores en algún aspecto. Como si para adentro dijeran “tal vez algún día llegues a ser tan inteligente como yo”. Es un gesto que irrita a mucha gente.

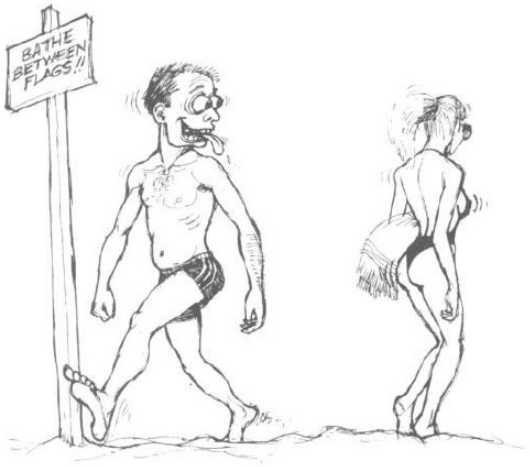
Figure 96 *'Maybe someday you'll be as smart as I am.'*

11.2 Gestos de agresión

Con las manos en las caderas se busca parecer más grandes cuando se esta peleando. El saco abierto y echado hacia atrás señala una actitud de agresión directa, ya que el individuo expone el corazón y la garganta en un despliegue no verbal de valor.

Con el gesto característico de las manos en las caderas, y los pulgares enganchados en el cinturón, y no estando ubicados enfrentados sino ubicados cada uno en ángulo con el otro señalan estar evaluándose inconscientemente, ...la conversación puede ser cordial, pero mientras no saquen las manos de las caderas el ambiente no será relajado.

12.Gestos de coquetería



The eyes can give clues to a person's thoughts.

El éxito de algunas personas en encuentros sexuales con el sexo opuesto, está en relación directa con la capacidad para enviar las señales del cortejo y para reconocerlas cuando deben recibirse.

Las mujeres reconocen enseguida las señales del cortejo, así como todos los gestos, pero los hombres son mucho menos perceptivos y a menudo son totalmente ciegos al lenguaje gestual.

¿Qué gestos y movimientos del cuerpo usan las personas para comunicar su deseo de tener una relación?

A continuación se menciona una lista de las señales utilizadas por los dos sexos para atraer a posibles amantes. Se dedica más espacio a las señales femeninas que a las masculinas. Ello se debe a que las mujeres tienen muchas más señales que los hombres.

Cuando una persona se encuentra en compañía de alguien del sexo opuesto, tiene lugar ciertos cambios fisiológicos: el tono muscular aumenta como preparándose para una posible encuentro sexual, las bolsas alrededor del rostro y de los ojos disminuyen, la flojedad del cuerpo también disminuye, el pecho se proyecta hacia adelante, el estómago se entra de forma automática y desaparece la postura encorbada. El cuerpo adopta una posición erguida y la persona parece haber rejuvenecido.

12.1Gestos masculinos de coquetería

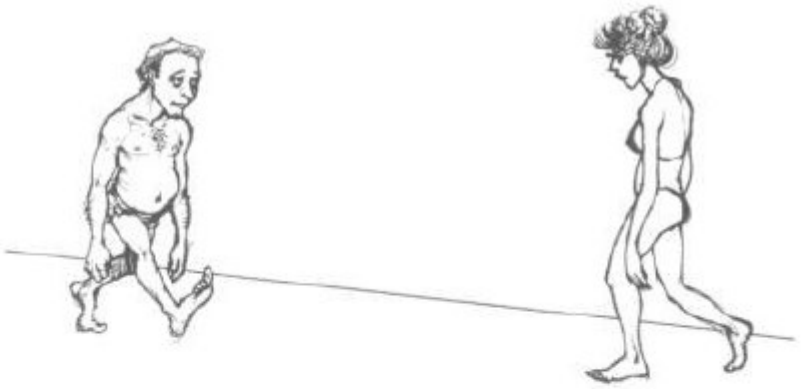


Figure 115 *Man and woman approaching on a beach*

Figure 116 *They see each other*

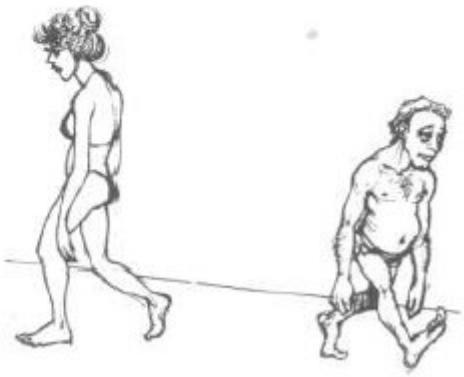


Figure 117 *They pass each other*

Como los machos de todas las especies, el hombre se comporta con coquetería cuando se acerca una mujer: Se llevará una mano a la garganta para arreglarse la corbata. Si no usa corbata, puede que alise el cuello de la camisa, se quite alguna mota de polvo imaginaria del hombro, o se arregle los gemelos, la camisa, la chaqueta o cualquier otra prenda. También es posible que se pase una mano por el cabello.

El despliegue sexual más agresivo es adoptar la postura con los pulgares en el cinturón, que destaca la zona genital. También puede girar el cuerpo hacia la mujer y desplazar un pie hacia ella, emplear la mirada íntima y sostener la mirada durante una fracción de segundo más de lo normal. Si realmente está interesado, se le dilatarán las pupilas.

Con frecuencia adoptará la postura de las manos en las caderas para destacar su dimensión física y demostrar que está listo para entrar en acción. Si está sentado o apoyado contra una pared, puede ocurrir que abra las piernas o las estire para destacar la región genital.

Las mujeres tienen más recursos y habilidades para la seducción que los que cualquier hombre pueda llegar a adquirir.

12.2 Señales y gestos femeninos de coquetería

Las mujeres usan algunos de los gestos de coquetería de los hombres, como tocarse el cabello, alisar la ropa, colocar una mano, o ambas, en las caderas, dirigir el cuerpo y un pie hacia el hombre, las largas miradas íntimas y un intenso contacto visual.

También pueden adoptar la postura con los pulgares en el cinturón que, aunque es un gesto agresivo masculino, es empleado también por las mujeres con su típica gracia femenina: la posición de un solo pulgar en el cinturón, o saliendo de un bolso o de un bolsillo.

La excitación les dilata las pupilas y les enciende las mejillas.
Sacudir la cabeza: Se sacude la cabeza para echar el pelo hacia atrás o apartarlo de la cara. Hasta las mujeres con el pelo corto usan este gesto.

Exhibir las muñecas: La mujer interesada en un hombre exhibirá, poco a poco, la piel suave y lisa de las muñecas al compañero en potencia. Hace muchísimo tiempo que se considera la zona de la muñeca como una de las más eróticas del cuerpo. Las palmas también se exhiben al hombre mientras se habla. Para las mujeres que fuman, resulta muy fácil hacer el gesto seductor de exhibir la muñeca y la palma.

Las piernas abiertas: Cuando aparece un hombre, las piernas femeninas se abren más que cuando él no está presente. Esto ocurre tanto si la mujer está sentada como de pie, y contrasta con la actitud femenina de defenderse del ataque sexual mediante el cruce de piernas.

La ondulación de las caderas: Al caminar, la mujer acentúa la ondulación de las caderas para destacar la zona pelviana. Algunos de los gestos femeninos más sutiles, como los que siguen, se han usado siempre para hacer publicidades y vender productos y servicios.

Las miradas de reojo: Con los párpados un poco bajos, la mujer sostiene suficientemente la mirada del hombre como para que éste se de cuenta de la situación; luego, ella desvía la mirada. Esta forma de mirar proporciona la sensación seductora de espiar y de ser espiado.

La boca entreabierta y los labios húmedos: Los labios pueden humedecerse con saliva o cosméticos. La mujer adquiere así un aspecto que invita a la sexualidad.

Los gestos del cruce de piernas femenino: A menudo, los hombres se sientan con las piernas para exhibir en forma agresiva la zona genital. Las mujeres usan diversas posiciones básicas del cruce de piernas para comunicar la atracción sexual:

Señalar con la rodilla: En esta posición, una pierna se dobla debajo de la otra y con la rodilla de la pierna cruzada se señala a la persona que ha despertado el interés. Es una postura muy relajada que quita formalidad a la conversación y en la que se exponen un poco los muslos.

Acariciar el zapato: Esta postura también es relajada y tiene un efecto fálico al meterse y sacarse el pie del zapato. Algunos hombres se excitan con ello.

Casi todos los hombres coinciden en que las piernas cruzadas hacen más atractiva a una mujer sentada. Es una posición que las mujeres usan conscientemente para llamar la atención.

Otras señales que usan las mujeres son: cruzar y descruzar las piernas con lentitud frente al hombre, acariciándose suavemente los muslos: indican así el deseo de ser tocadas. A menudo se acompaña este gesto hablando en voz baja o grave.

Figure 120 *Female preening gestures*

Figure 121 *The knee point*

With the knee point (Figure 121), one leg is tucked under the other and points to the person whom she finds interesting.

Figure 124 *Without referring to what you have just read, how many courting signals and gestures can you see?*

13. Cigarrillos y anteojos

13.1 Los gestos al fumar

Los gestos que se hacen al fumar pueden tener mucha importancia cuando se juzga la actitud de una persona.

Fumar cigarrillos, como fumar en pipa, es un desplazamiento de la tensión interna que permite demorar las cosas. No obstante, el fumador de cigarrillos toma sus decisiones más rápidamente que el fumador de pipa. En realidad, el que fuma en pipa es un fumador que necesita más tiempo que el que proporciona un cigarrillo.

El ritual del cigarrillo comprende una serie de minigestos, como golpear el cigarrillo, hacer caer la ceniza o moverlo, y que indican que la persona está experimentando más tensión de la normal.

Una señal concreta indica si la persona tiene una actitud positiva o negativa en cada momento: la dirección en que exhala el humo. La persona que tiene una actitud positiva, que se siente superior o que confía en sí misma, exhala hacia arriba la mayor parte del tiempo. A la inversa, quien está en actitud negativa, de sospecha, exhala hacia abajo casi todo el tiempo.

Soplar hacia abajo por un lado de la boca índica una actitud de reserva o más negativa. Todo esto es válido en los casos en que el fumador no exhala hacia arriba con el fin de no molestar a los demás; en estos casos, exhalará hacia cualquier lado.

Exhalar el humo por la nariz indica que la persona se siente segura y superior. El humo va hacia abajo solamente por la posición de las fosas nasales y la persona a menudo se echa hacia atrás para exhalar. Si la cabeza del individuo está inclinada hacia abajo cuando exhala por la nariz, está enfadado y trata de parecer feroz como un toro embravecido.

En general, siempre se han utilizado los cigarros para expresar superioridad debido a su costo y tamaño.

13.2 Los gestos con los anteojos

Todos los objetos auxiliares que el hombre utiliza proporcionan oportunidades para hacer muchos gestos reveladores, y éste es el caso de los que usan anteojos. Uno de los gestos más comunes es

ponerse en la boca la punta de una patilla. El acto de poner objetos contra los labios o en la boca representa un intento de revivir la sensación de seguridad del bebé que succiona el pecho de la madre, lo que significa que el gesto de llevarse los anteojos a la boca es un gesto de afirmación de la propia seguridad. Los fumadores usan los cigarrillos para lo mismo y los niños se chupan el pulgar.

Los actores del los años 20 y 30 usaban el gesto de mirar por encima de las gafas para representar una personalidad que juzga y critica. Pero puede ser que la persona esté usando anteojos para ver de cerca y encuentre más cómodo mirar por encima de ellas que quitárselas. El que recibe esta mirada puede sentir que están investigándolo y juzgándolo.

Mirar por encima de los anteojos puede ser un grave error, porque la persona mirada se defenderá cruzando los brazos, las piernas y adoptando una actitud negativa.

Los que usan anteojos deben quitárselos cuando hablan y ponérselos cuando escuchan. Esto no sólo relaja a la otra persona, sino que permite al que usa anteojos el control de la situación. El otro aprende en seguida que cuando aquel con quien está dialogando se quita los anteojos, él no debe interrumpirlo, y sólo puede hablar cuando la otra persona se los pone.

14. Los indicadores

A veces la persona con la que uno esta conversando adopta la postura de tener la cabeza mirando hacia nosotros pero el cuerpo y los pies apuntando hacia la salida o hacia otra persona. Eso esta mostrando la dirección que la persona quisiera tomar. Si se observa esto uno debe terminar la conversación como si uno hubiera tomado la decisión de finalizarla o bien buscar hacer algo que interese al otro.

14.1 Los ángulos y los triángulos

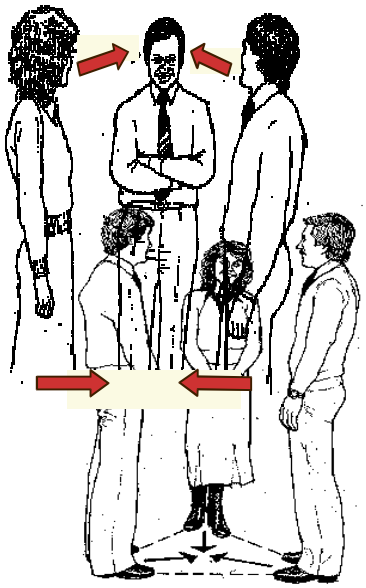
Estas dos personas indican con su postura poseer el mismo status social y no estar conversando sobre nada personal, ...están invitando (con el triángulo que forman) a alguien de posición social similar a que participe de la charla.

14.1.1 Posición cerrada

Cuando el diálogo requiere cierta intimidad, el ángulo formado por los torsos de ambas personas es menor de 90 grados.

14.2 Las técnicas de inclusión y exclusión

Tanto la posición triangular abierta o cerrada se usan para incluir o excluir a otra persona de la conversación. Si la tercera persona no es aceptada las otras dos mantendrán la posición cerrada y lo único que harán será girar la cabeza hacia la otra persona como reconociendo su presencia y nada más.



14.3 Los indicadores en las personas sentadas

Cruzar las piernas y dirigir las rodillas hacia una persona es signo de aceptación e interés. Si la otra persona está interesada también cruzara las piernas con las rodillas hacia la primera. En la figura

siguiente de la única manera en que el hombre de la derecha podría participar de la conversación seria trayendo una silla y colocándola frente a los otros dos para formar un triángulo. O hacer alguna otra acción que rompa la posición cerrada.

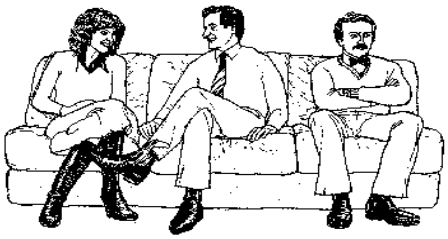


Figure 130
Gesture showing pride of ownership

Figure 131 *The intimidator*

'As you can see, I think the same as you, so I will copy your posture and gestures.'

Figure 135 *Copying the other person's gestures to gain acceptance*

Round Table (Informal)
King Arthur used the Round Table as an attempt to give each of his knights an equal amount of authority and status. A round table creates an atmosphere of relaxed informality and is ideal for promoting discussion among people who are of equal status as each person can claim the same amount of table territory.

Figure 181 The non-verbal attitudes have changed. The woman has uncrossed her legs and is standing in a neutral position, while the man on the left of the sequence has uncrossed his legs and is pointing one foot at her (interest). He is using the thumbs-in-belt gesture which is intended either for the other man, in which case the attitude is one of aggression, or for the benefit of the woman,making it a sexual signal. He is also standing straighter to make himself appear bigger. The man on the right seems to have become intimidated by the other man, as seen by his more erect stance, and he is giving the man on the left a sideways glance combined with eyebrows down (disapproval) and his smile has gone.

Figure 182 The attitudes and emotions of those people are now clearly shown by their gestures. The man on the left has kept his thumbs-in-belt, foot-forward position and has turned his body slightly towards the woman, making it a complete courtship display. His thumbs are also gripping
his belt much tighter to make the gesture more noticeable and his body has become even more erect.

The woman is responding to this courtship display with her own, showing that she is interested in being involved with the man. She has uncrossed her arms, turned her body toward him and is pointing one foot at him. Her courtship gestures include hair touching, exposed wrists, chest forward with exposed cleavage and positive facial expression, and she is blowing her cigarette smoke upwards (confidence). The man on the right appears unhappy about being excluded and is using the hands-on-hips gesture (aggressive readiness) to show his displeasure.

In summary, the man on the left has won the woman's attentions and the other man should look elsewhere for a partner.

Figure 181

Figure 182

15. La posibilidad de fingir

Una pregunta que se escucha con frecuencia es: “¿Es posible fingir en el lenguaje del cuerpo?” La respuesta general es “no”, porque la falta de congruencia se manifestaría entre los gestos principales, las microseñales del cuerpo y el lenguaje hablado. Por ejemplo: las palmas a la vista se asocian a la honestidad, pero cuando el farsante abre las palmas hacia afuera y sonríe mientras dice una mentira, los microgestos lo delatan.

Pueden contraerse las pupilas o levantarse una ceja, o una comisura puede temblar, y esas señales contradicen el gesto de exhibir las palmas de las manos y la sonrisa “sincera”. El resultado es que el oyente tiende a no creer en lo que el farsante está diciendo.

La mente humana parece poseer un mecanismo infalible que registra la desviación cuando recibe una serie de mensajes no verbales incongruentes. Pero existen algunos casos en que se simula un lenguaje del cuerpo expresamente para ganar ciertas ventajas.

16. Análisis del lenguaje gestual

Hace más de un millón de años que el hombre empezó a comunicarse mediante el lenguaje del cuerpo, pero sólo se ha estudiado científicamente en los últimos veinte años. Su estudio se popularizó durante la década de los 70.

Charles Chapplin y muchos actores del cine mudo fueron pioneros de las artes en la comunicación no verbal; era la única forma de comunicación disponible en la pantalla.

En su forma más pura, el mimo trata de comunicarse con una audiencia sin una ayuda de diálogos, canciones ni narrativa hablada. Los movimientos, gestos y expresiones de los actores conducen la acción y nos cuentan todo lo que debemos saber acerca de sus sentimientos y motivos.

Los jóvenes están cansados de oír a los políticos hablar de paz, igualdad y honestidad, y luego en los noticiarios vemos pobreza, furia desatada, fanatismo, guerra. De aquí nace una desconfianza hacia las palabras.

La vestimenta y el peinado se han transformado en indicaciones de vital importancia acerca de actitudes éticas y políticas. Nos hemos desplazado hacia un período más visual, donde lo que se ve es más importante que lo que se lee y lo que se experimenta directamente tiene mucho más valor que lo que se aprende de segunda mano.

Como conclusión se puede señalar que los gestos son una cuestión de cultura, son algo que aprendemos inconscientemente de nuestro al alderredor.

Un ejemplo es la frialdad de los ingleses en cuanto a las manifestaciones afectivas. En el otro extremo, encontramos los latinos, que manifestamos nuestra afectividad habitualmente por medio de besos, abrazos y otra clase de expresiones táctiles. Aunque no se considera a los norteamericanos tan fríos como los ingleses, un niño norteamericano de más de diez años no besa ni abraza a su padre.

La comunicación es un proceso de participación, una actividad que contiene un proceso complejo y heterogéneo. Estudiar cómo se comunica una sociedad es estudiar el sistema de sus principios éticos y de cooperación, de representaciones globales, de mitos de gestos colectivos, de cuentos fantásticos, de relaciones de parentesco, de ritos religiosos, de estrategias de investigación, de mecanismos de represión, de manifestaciones artísticas, de especulaciones filosóficas, de la organización del poder, de las instituciones y constituciones, de las leyes por las cuales se rige una comunidad, un pueblo, una nación o un estado.

Todos estos elementos se estudian observando la manera de comunicarse de las personas.

"